



ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

1. Код:

2. Назва: Основи комерційного бізнесу.

3. Тип: вибірковий.

4. Рівень вищої освіти: I (бакалаврський).

5. Рік навчання, коли пропонується дисципліна: 2.

6. Семестр, коли вивчається дисципліна: 3.

7. Кількість встановлених кредитів ЄКТС: 3.

8. Прізвище, ініціали лектора/лекторів, науковий ступінь, посада: Швець Ф.Д., к.т.н., доцент.

9. Результати навчання: після вивчення дисципліни студент повинен бути здатним:

- проводити дослідження та прогнозування ємкості ринку;
- визначати потреби в товарах і послугах;
- планувати обсяги закупівлі і реалізації товарів та послуг;
- вести аналіз закономірностей розвитку ринкової економіки;
- аналізувати реальні економічні процеси і приймати обґрунтовані рішення з приводу економічних проблем, пов'язаних з практичною діяльністю в області комерційного бізнесу.

10. Форми організації занять: навчальне заняття, самостійна робота, практична підготовка, контрольні заходи.

11. Дисципліни, що передують вивченню зазначеної дисципліни: Вища математика, Іноземна мова, Системи технологій та управління процесами, Статистика, Менеджмент.

12. Зміст курсу: Тема 1. Сутність та зміст комерційного бізнесу. Тема 2. Договори в комерційній діяльності. Тема 3. Комерційна робота по оптових закупках та продажу товарів. Тема 4. Комерційна робота на підприємствах роздрібної торгівлі. Тема 5. Організація рекламно-інформаційної діяльності по збуту товарів. Тема 6. Формування асортименту і управління товарними запасами на підприємствах торгівлі. Тема 7. Лізингові операції. Франчайзинг. Тема 8. Захист прав споживачів і основні правила роздрібної торгівлі.

13. Рекомендовані навчальні видання:

1. Воробйов Б.З., Локтев Е.М., Плетень Ю.І. Основи комерційної діяльності. Підручник – Київ : ВЕУ, 2014. – 388 с.
2. Зубкова И.Н. Організація торгівлі непродовольчими товарами. Навч. посіб. – М. : Видав. буд., 2010. – 218 с.
3. Апопій В.В., Гончарук Я.А. Комерційна діяльність на ринку товарів та послуг. Підручник – К. : НМЦ «Укросвіта», 2012. – 458 с.
4. Мочерний С.В., Устенко О.А., Чеботар С.І. Основи підприємницької діяльності. Навчальний посібник. – К. : ВЦ «Академія», 2013. – 280 с.
5. Платонов В.Н. Организация торговли. Учебное пособие. – Минск, 2012 – 164 с.

14. Заплановані види навчальної діяльності та методи викладання:

16 год. лекцій, 14 год. практичних, 60 год. самостійної роботи. Разом – 90 год.

Методи: інтерактивні лекції, елементи проблемної лекції, індивідуальні завдання, індивідуальні та групові науково-дослідні завдання, використання мультимедійних засобів.

15. Форми та критерії оцінювання:

Оцінювання здійснюється за 100-бальною шкалою.

Поточний контроль (100 балів): тестування, опитування.

16. Мова викладання: українська.



DESCRIPTION OF EDUCATIONAL DISCIPLINE

1. Code:

2. Title: Basics of commercial business.

3. Type: selective.

4. Higher education level: the first (Bachelor's degree).

5. Year of study, when the discipline is offered: 2.

6. Semester when the discipline is studied: 3.

7. Number of established ECTS credits: 3.

8. Surname, initials of the lecturer / lecturers, scientific degree, position: Shvets F. D., candidate of technical sciences, associate professor.

9. Results of studies: after studying the discipline the student must be capable of:

- To conduct research and forecasting of market capacity;
- identify needs for goods and services;
- plan the volume of purchase and sale of goods and services;
- to analyze the laws of development of a market economy;
- analyze real economic processes and make informed decisions about the economic problems associated with practical activities in the field of commercial business.

10. Forms of organizing classes: training classes, independent work, practical training, control measures.

11. Disciplines preceding the study of the specified discipline: Higher Mathematics, Foreign Language, Technology Systems and Process Management, Statistics, Management.

12. Course contents: Theme 1. The essence and content of commercial business. Theme 2. Agreements in commercial activity. Theme 3. Commercial work on wholesale purchases and sales of goods. Theme 4. Commercial work at retail enterprises. Theme 5. Organization of advertising and information activities on sales of goods. Theme 6. Formation of assortment and management of commodity stocks at trade enterprises. Theme 7. Leasing operations. Franchise Theme 8. Protection of consumer rights and basic retail trade rules.

13. Recommended educational editions:

1. Vorobyov B.Z., Loktyev E.M., Pleten' YU.I. Osnovy komertsyynoyidiyal'nosti. Pidruchnyk – Kyiv : VEU, 2014. – 388 s.
2. Zubkova Y.N. Orhanizatsiyatorhivlineprodovol'chymytovaramy. Navch. posib. – M. : Vydav. bud., 2010. – 218 s.
3. Apopiya V. V., Honcharuk YA. A. Komertsyynadiyal'nist'narynkutovarivtaposluh. Pidruchnyk – K. : NMTS «Ukrosvita», 2012. – 458 s.
4. Mochernyy S.V., Ustenko O.A., Chebotar S.I. Osnovypidpryyemnyts'koyidiyal'nosti. Navchal'nyyposibnyk. – K. : VTS «Akademiya», 2013. – 280 s.
5. Platonov V.N. Orhanyzatsyyatorhovly. Uchebnoeposobye. – Mynsk, 2012 – 164 s.

14. Planned types of educational activities and teaching methods:

lectures – 16 hours, practical classes – 14, independent work – 60 hours. Total – 90 hours.

Methods of teaching: interactive lectures, problem lecture elements, individual tasks, individual tasks of scientific research, group tasks of scientific research, using multimedia tools.

15. Forms and assessment criteria:

The assessment is carried out on a 100-point scale.

Current control (100 points): testing, questioning.

16. Language of teaching: Ukrainian.